

Dossier

Coaching

Découverte de la PNL



Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700251

0.50€

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter

www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention «Bookiner.com»

Coaching

Découverte de la PNL

- . **La Programmation neuro-linguistique**
 - . **Un outil de communication**
 - . **Les applications de la PNL**
- . **Les principaux fondements de la PNL**
 - . **La PNL et le changement**

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention «Bookiner.com». L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre **PERSONNEL** (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement, ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.

LA PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE

C'est également dans les années 70 que le linguiste John Grinder et le mathématicien Richard Bandler, tous deux docteur en psychologie en Californie, inventent un modèle de stratégie en communication interindividuelle. Suite à de nombreuses observations portées sur des thérapeutes de renom et des professionnels de la communication en analysant leurs manières d'exprimer une forme d'excellence en matière de savoir-faire et de savoir-être, ces deux spécialistes se sont aperçus qu'il existe, en amont des comportements, des états internes spécifiques. Ils ont alors élaboré une modélisation baptisée PNL pour Programmation Neuro-Linguistique dont l'approche volontairement pluridisciplinaire est capable d'aller puiser à différentes sources théoriques et pratiques : cybernétique, linguistique, école de Palo Alto, neurosémantique, sémiomorphologie, approche utilisationnelle de Milton Erickson, thérapies brèves et systémiques... La PNL considère, en effet, que ce qu'une personne parvient à réaliser grâce à son cerveau et son système nerveux (N de neuro), y compris au niveau des émotions, une autre en est potentiellement capable. Pour eux, le P de programmation fait également référence à l'informatique sachant que depuis notre enfance nous apprenons et mémorisons des choses, des manières de penser, de sentir, de ressentir et de nous comporter, en vue de maîtriser les situations et d'éviter de tout réapprendre en permanence. En fait, le cerveau humain se programme et se reprogramme constamment. Enfin le L de linguistique traduit la notion de langage structuré, lequel reflète la façon dont nous pensons mais aussi les processus internes qui sous-tendent nos comportements en matière de langage verbal et non verbal. Chaque mot, mimique et geste, est une sorte de code digital qui véhicule nos expériences, nos perceptions et nos représentations. Par exemple, le mot «table» exprimé en français n'est pas compris par un chinois mais, à l'inverse, le dessin d'une table est compris par tout le monde car il s'agit alors d'une représentation analogique.

UN OUTIL DE COMMUNICATION ET DE CHANGEMENT

Fort de ce constat, la PNL propose un ensemble d'outils permettant d'acquérir des connaissances sur la psychologie, d'évoluer dans son comportement et surtout de mieux communiquer dans sa relation à soi et avec autrui. Elle se présente comme une démarche concrète et pragmatique destinée à devenir acteur de son propre changement mais aussi à accompagner celui des autres, tout en relevant d'une méthodologie destinée à apprendre de soi-même et des autres. Selon ses concepteurs, elle permet également de différencier la réalité objective du monde de comment nous la percevons subjectivement grâce à nos cinq sens, mais aussi explique la manière dont nous filtrons «l'information» et comment nous nous la représentons (notion de carte). Cette dernière représentation, au sens de la sémantique générale, est d'ailleurs essentielle en matière de recherche de résultats efficaces (qu'est-ce qui marche ?) et de processus pour obtenir ces résultats (comment cela a-t-il pu marcher ?). La démarche PNL se détermine donc comme une approche à visée pragmatique et ouverte en matière de communication interindividuelle et non pas scientifique, en s'opposant à toute forme de catégorisation, démarche exclusive et dogmatique. En recherchant l'excellence en matière de développement personnel et d'influence sur le comportement d'autrui, elle propose une panoplie d'outils dont la puissance dans l'utilisation n'est pas tant dans l'outil utilisé mais dans le résultat obtenu du point de vue de l'utilisateur. Son enseignement relativement structuré repose sur plusieurs niveaux d'intégration : base, praticien, maître-praticien, post-maître et enseignant en PNL.

LES APPLICATIONS DE LA PNL

La PNL recouvre 2 champs d'application étroitement liés : la réalisation de soi au plan personnel et le développement de ses compétences professionnelles.

Sur le plan personnel, la PNL enseigne comment utiliser le langage du cerveau afin de réaliser ses attentes spécifiques et ses désirs de façon concrète, en vue de permettre à chacun de s'épanouir et de se réaliser dans le respect des autres et de soi. Elle est utile à toute personne qui souhaite :

- . Améliorer sa relation à elle-même et aux autres
- . Développer ses capacités à communiquer
- . Se libérer des blocages et phobies qui limitent sa vie

. Augmenter au maximum ses potentialités et découvrir ses possibilités d'atteindre l'excellence
Sur le plan professionnel, la PNL permet de faire progresser celui ou celle pour qui la communication, l'écoute, l'organisation, le changement et la recherche de performance, tiennent une place importante dans la réussite de leur métier ou mission. Il s'agit le plus souvent des professionnels de la communication, des DRH, des chefs d'entreprise, chefs de service, chefs de projets, managers mais aussi des consultants, formateurs et coachs, des professionnels de la relation d'aide et de santé : psychothérapeutes, psychologues, assistantes sociales, médecins, dentistes, infirmiers, professionnels paramédicaux, ainsi que les enseignants.

LES PRINCIPAUX FONDEMENTS DE LA PNL

Pour certains, la PNL est l'art de manipuler ses semblables en essayant de trop systématiser ses méthodes par le biais de formations à visée commerciale. Pour d'autres, elle n'apporte pas suffisamment de preuves thérapeutiques au sens scientifique du terme. En réalité, la PNL est un outil de communication et de changement personnalisé dont l'intensité dans le résultat obtenu varie en fonction directe de l'implication des individus (PNL'iste) et des valeurs mobilisées. Selon ses défenseurs, les plus nombreux, la PNL procure plus de choix et de flexibilité dans les domaines de la motivation et de la performance relationnelle dans le respect de l'autre. Elle permet également une meilleure prise de décision, en sachant ce qui est vraiment important pour soi dans l'apprentissage, la communication, la créativité et la gestion des émotions.

Principales notions utilisées :

. **Ancrage** : L'idée consiste à associer un stimulus (visuel, auditif, ou un contact physique) à une émotion positive. Il suffit ensuite, lorsque cela sera nécessaire (par exemple dans le domaine sportif) de déclencher ce stimulus pour retrouver la même émotion.

. **Associé/dissocié** : La PNL s'intéresse tout particulièrement à la manière dont la personne (Je) s'implique dans la représentation. Il s'agit en quelque sorte de la distance que je mets entre moi et la représentation en me posant la question : suis-je associé ou dissocié ? Un tri positif (T+) ou un tri négatif (T-) permet ainsi de percevoir ce qui est bien dans ce que j'évalue, j'organise ou je me représente.

. **Calibration** : C'est le fait d'observer finement les micro-comportements de l'autre (gestes, postures regard, mimiques...). Elle permet également de se faire une idée sur la manière dont est perçu ce qui est dit et surtout si ce que dit la personne est cohérent par rapport à ce qu'elle pense ou ressent vraiment.

. **Carte** : La carte (représentation de la réalité) n'est pas territoire (relief géographique réel), un changement d'échelle qui forme le présupposé n°1 de la PNL. Ainsi, la carte du monde se construit principalement à partir de ce que chacun perçoit de la réalité (et donc de son système d'information), formant ainsi une représentation partielle et ponctuelle qui peut sans cesse évoluer. Ainsi, accepter l'autre pour mieux communiquer permet d'éviter de projeter son propre modèle du monde en acceptant que celui-ci possède sa propre construction mentale. Il s'agit de communiquer sur la base de modèles différents de représentation du monde en reconnaissant cette différence.

. **Champ de perception** : C'est ce que je perçois, sachant que je peux percevoir en premier le détail (perception spécifique) ou le tout (perception globale) et/ou passer de l'un à l'autre. Au champ de perception s'ajoute la Direction de l'attention dans laquelle les 5 sens peuvent être dirigés soit vers moi ou vers les autres.

. **Congruence** : Cette notion d'accord avec soi-même, avec autrui et/ou ce qui est dit, se manifeste par un comportement positif et un état interne favorisant le bien-être.

. **Dissociation simple** : S'utilise pour prendre du recul dans les situations difficiles comme parler en public ou entendre crier son supérieur... Cette technique permet de s'imaginer à l'intérieur d'un film dans cette même situation tout en étant dans un état intérieur agréable (grâce à l'ancrage). Cela peut suffire pour régler une grande partie du problème lorsque la situation se présentera.

. **Ecoute** : Dans une relation humaine, il n'est rien de plus efficace que d'écouter. Il faut donc écouter sincèrement et montrer que l'on écoute afin d'obtenir des informations sur le modèle du monde de son interlocuteur.

. **Filtres** : Ce que nous percevons du monde extérieur passe obligatoirement au travers de 3 filtres : la généralisation, la distorsion, la sélection. Par exemple, considérant que les critères changent en fonction des individus, la neige n'a pas le même sens pour un esquimau que pour un agriculteur de la Beauce ou encore, que l'acceptation du bruit ambiant en ville n'a pas la même acceptation lorsque l'on est dans la campagne.

. **GALIO** : Sigle qui définit nos intérêts primordiaux lorsque nous nous intéressons à ce qu'il y a autour de soi. Ainsi, je peux percevoir en premier les Gens, les Actions, les Lieux, les Infos ou les Objets.

. **Intention positive** : Le principe consiste à considérer (même si cela peut paraître difficile à admettre au premier abord) que l'interlocuteur a une intention positive à notre égard (c'est pour ton bien que j'agis ainsi) ou à son propre égard (s'il est agressif, c'est peut-être une façon inconsciente de se protéger). Il s'agit là du présupposé n°2 de la PNL qui considère que le comportement n'est pas la personne en se définissant en 6 niveaux logiques :

1^{er} niveau : l'environnement - «c'est où et avec quoi ?»

2^e niveau : le comportement - «c'est ce que je fais» sachant que «ce que je fais n'est pas ce que je suis».

3^e niveau : les capacités en rendant compte non pas de ce que je fais mais «comment je fais».

4^e niveau : les valeurs et les croyances qui se traduisent par des actions ou non action en fonction de ce que je crois être bien, juste ou mauvais. J'agis également en cohérence avec mes valeurs, c'est à dire avec ce qui est important pour moi.

5^e niveau : l'identité - «c'est ce que je suis»

6^e niveau : l'appartenance à la communauté des hommes, à la collectivité, à la planète terre... ou plus simplement au fait que «j'appartiens à une association, à un syndicat, à un groupement...». Il s'agit aussi d'une appartenance plus globale à des systèmes, sachant que ces systèmes me contiennent ainsi que d'autres éléments avec lesquels j'ai des points communs et avec lesquels j'interagis.

. **In Time / Through Time** : Comment vit on le temps et quelle référence prioritaire est faite au présent, au passé ou au futur ? Par exemple, certaines personnes vivent tellement l'instant présent qu'elles en oublient le reste, on dit alors qu'elles sont In Time en ne voyant pas le temps passer. D'autres, au contraire, ont une vision panoramique du temps, sont souvent à l'heure et savent parfaitement ce qu'elles font à tout moment et ce qu'elles auront à faire plus tard : elles sont dites Through Time.

. **Métaprogrammes** : Ils constituent la manière dont l'individu s'y prend pour percevoir les choses et comment il évalue et organise ce qu'il perçoit. Les métaprogrammes permettent de décider, choisir, se motiver et agir en se posant, à chaque fois, les bonnes questions du type :

- Est-ce que je vais agir pour être, pour faire ou pour avoir ?

- Est-ce que je vais agir pour aller vers quelque chose ou éviter quelque chose ?

- Qu'est-ce qui me motive pour agir ? : la nécessité impliquant de faire (je me soumetts à une contrainte extérieure) ; le devoir (je dois faire suite à une contrainte d'origine interne) ; le plaisir (j'ai envie tout simplement).

- Lorsque j'agis, est-ce que je le fais en fonction de ce que je pense (référence interne) ou en fonction de ce que pensent les autres (référence externe) ?

- Comment est-ce que je m'engage dans l'action ? : j'agis sans obligation (proactif) ; j'agis en fonction d'un contrat (actif) ; je réagis à une situation (réactif) ; je saisis une opportunité (réceptif) ; je n'agis pas (passif).

- De quelle manière je me convaincs de quelque chose, que faut-il faire et combien de fois ?

. **Milton (modèle)** : Le Milton (Erikson) modèle est un langage volontairement flou et imagé qui permet à l'autre de mettre sur mes mots sa propre carte du monde. Ainsi, 5 interlocuteurs différents (et bien plus) peuvent comprendre de cinq manières différentes (voire opposées) ce qui est dit. Le Milton modèle est notamment utilisé en publicité et avec habileté par les hommes politiques parfois de façon caricaturale. Il s'agit alors de formules utilisées sous forme de langage de bois comme, par exemple,

en parlant de mondialisation : «*La vision large et ouverte du monde dans lequel nous vivons conduit à une approche globale porteuse de progrès*». Pour un écologiste, l'interprétation immédiate est d'être d'accord avec cette formulation considérant qu'une vision globale de l'écologie est forcément porteuse d'amélioration donc de progrès. Idem pour l'acteur économique qui verra lui, dans la logique industrielle et commerciale, la mondialisation comme le symbole de la libre circulation des hommes, des marchandises et des capitaux...

. **Pont vers le futur** : C'est une manière de projeter le changement dans son propre futur et d'en percevoir les effets. Cette façon de procéder peut faire apparaître des bénéfices secondaires mais aussi parfois des inconvénients. Dans ce cas, les inconvénients seront explorés pour y apporter des solutions.

. **Positions de perception :**

Position 1 (P1) : c'est moi avec mes ressentis...

Position 2 (P2) : c'est ce que je vais explorer en me mettant en quelque sorte à la place de l'autre. L'exploration de la position 2 (P2) ne présente un intérêt que si nous pouvons apprendre d'elle.

Position 3 (P3) : ce n'est ni moi ni l'autre, mais un observateur extérieur au couple P1/P2. Cette position, dite méta, sera différente selon les distances par rapport à P1/P2.

Position 4 (P4) : situation où la personne observe P1 et P2 et également l'observateur P3.

. **Présence/absence** : La PNL permet de rendre conscient l'individu en l'amenant à remarquer ce qui est là ou ce qui manque. Par exemple, certaines personnes lorsqu'elles sont invitées à un buffet voient tout de suite ce qui manque alors que d'autres voient ce qu'il y a.

. **Rapport** : En toute communication, il y a le contenu et la relation. Pour bien communiquer, au-delà de ce qui est dit et échangé, il faut créer une relation de respect et de confiance qui se dit «*créer le rapport*».

. **Similitude/différence** : En PNL lorsque j'évalue une situation, est-ce que je compare ce qui est similaire ou différent ? Lorsque, par exemple, je mange un nouveau fruit, est-ce que je me dis que ça ressemble à une pomme ou est-ce que je me dis que c'est différent d'une poire ?

. **Synchronisation** : Il s'agit d'un effet miroir mis en place par le récepteur du message (écoutant) destiné à créer une similarité de postures non verbales à 50% et/ou une copie partielle du langage de son interlocuteur. La synchronisation en tant que posture non verbale similaire induit inconsciemment chez l'autre un sentiment de phasage, d'identification et d'appartenance, abaissant ainsi le seuil naturel d'agressivité, défense et/ou distance.

. **VAKO** : Sigle qui signifie : je peux voir (V), entendre (A), ressentir (Kinesthésique - K) ou sentir (O qui regroupe l'olfactif et le gustatif). Lorsqu'il s'agit d'une perception tournée vers l'extérieur ou autrui, je le note avec un e : VAKOe. Lorsque je perçois intérieurement les choses, les évalue, les organise, me les représente de façon sensorielle avec mes 5 sens, je note VAKOi.

LA PNL ET LE CHANGEMENT

Selon les concepteurs de la PNL, nous changeons en permanence dans nos états d'être et/ou nos comportements en apprenant de nouvelles choses mais aussi en oubliant, que ce soit de manière aléatoire ou volontaire. De la même manière, nous construisons régulièrement de nouvelles croyances et/ou revisitons les anciennes. C'est le cas, par exemple, de l'enfant qui révisé sa croyance sur le père Noël ou de l'adulte qui réduit la portée de ses fantasmes par l'expérimentation. La PNL place la personne dans une attitude constamment flexible et créative en proposant une méthode de changement reposant sur 3 états : EP - ED - SI :

. **Avant le changement**, il y a la situation présente ou état présent (EP)

. **Après le changement**, il y aura la situation future ou situation désirée ou état désiré (ED)

. **Entre les deux**, se situe une situation intermédiaire (SI) instable car en mouvement (qui va de EP à ED).

Aussi de manière concrète la PNL aborde le changement en explorant chacun des 3 états :

- . Pour l'état EP, l'exploration suppose de répondre d'abord aux questions suivantes : Quels sont les avantages de l'état présent ? ; Quels sont les inconvénients de l'état désiré ? ; Quelles sont les croyances qui m'aident et celles qui me limitent (je ne suis pas capable de...) ?
- . Pour l'état ED, la PNL propose des questions exploratrices de l'état désiré du type : Qu'est-ce que je veux ? ; Qu'est-ce que cela m'apporte ? ; A quoi saurai-je que j'ai atteint ED ? ; Y a t'il des inconvénients à avoir atteint cet objectif pour moi et pour les autres ?
- . Pour la situation instable SI, il est nécessaire de faire le point sur les ressources dont on a besoin et surtout de bien identifier les obstacles qui rendent les choses difficiles, voire parfois impossibles. Plusieurs questions doivent être posées : Quels sont les avantages de SI en tant que période de créativité forte ? ; Quels sont les inconvénients de SI en tant que période de perte de certains repères, période d'instabilité, période de fragilité... ?

Après cette exploration, la PNL dispose de nombreuses techniques de contrôle du changement dont les principales concernent :

- . Les techniques sur les croyances
- . Le travail sur la ligne du temps
- . La restructuration d'histoire de vie
- . Le traitement des phobies
- . Le générateur de comportement nouveau
- . Le recadrage en 6 points
- . Le squash visuel
- . Le swish (remplacement d'une image gênante par un image positive)
- . La négociation entre parties
- . La dissociation simple ou double
- . Le destructeur de (mauvaises) décisions
- . La modélisation
- . La technique des mentors...